

Online Brand Building

โดย ประสิทธิ์ วรรณตราวนิช

ที่มา : http://www.businesssthai.co.th/content.php?data=409908_Opinion

การสร้างแบรนด์บนโลกออนไลน์ที่ว่ายากแล้ว ในออนไลน์ ยิ่งต้องอาศัยเทคนิคมากกว่านั้นอีก ถ้าพึ่งเสิร์ชเอนจินอาจทำให้กลุ่มเป้าหมาย หรือลูกค้าตัวจริงพบคุณ แต่มันหาใช่การ สร้างแบรนด์ที่ยั่งยืนไม่ แล้วอะไรล่ะคือการสร้างแบรนด์ด้วย วิธีการตลาดที่ได้ผล

สิบปีก่อนผมเคยแนะนำมือใหม่ที่สนใจทำธุรกิจออนไลน์ว่า เว็บไซต์ไม่สามารถประชาสัมพันธ์ตัวเองได้ มันต้องการตัวชี้ หรือ pointer ในการที่จะทำให้ผู้บริโภครู้ว่า เว็บไซต์ของเราอยู่ที่ไหน ซึ่งในยุคแรกการใช้สื่อ หรือโฆษณาทั่วไปที่พบเห็นอย่างเช่น บิลบอร์ด วิทยู ที่วีโฆษณาในโรงภาพยนตร์ หรือบนแพ็คเกจผลิตภัณฑ์ ตลอดจนแบนเนอร์บนหน้าเว็บไซต์ต่างๆ ล้วนเป็นจุดเริ่มต้น ของการสร้างแบรนด์ทั้งสิ้น การสร้างแบรนด์ของเว็บไซต์ในยุคแรกจึงขึ้นอยู่กับเงินทุนของเจ้าของธุรกิจเป็นสำคัญ ต่อมาธุรกิจเว็บไซต์มีจำนวนมากขึ้น ยักษ์ใหญ่ และยักษ์เล็ก ที่อยู่ในไซเบอร์สเปซแยกกันไม่ออก เพราะทุกคนเท่ากันด้วยขนาด ของหน้าจอแสดงผล กลไกการสร้างแบรนด์จึงต้องแข่งกันที่ใคร สามารถเป็นที่พบเห็นของผู้เยี่ยมชมเว็บได้มากกว่ากัน

นอกจาก การโฆษณาผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ทั้งออนไลน์ และออฟไลน์แล้ว การสร้างแบรนด์ผ่านเสิร์ชเอนจินเข้ามามีบทบาทมากขึ้น และด้วยความที่สื่ออินเทอร์เน็ตสามารถวัดผลได้ค่อนข้างละเอียด เราสามารถรู้ได้ว่า มีคนดูกี่คนที่สนใจสินค้า หรือบริการ และมีกี่คนที่สนใจกลายเป็นลูกค้าตัวจริง แต่กว่าจะถึงขั้นนี้ เราต้องใช้เม็ดเงินไปเท่าไรในการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับ รู้จักยอมรับจนถึงขั้นจับจ่ายใช้สอยกับธุรกิจของเรา ในขณะที่การสร้างแบรนด์โดยทั่วไปยังผูกพันอยู่กับรูปแบบ ของโฆษณาในลักษณะต่างๆ แต่องค์ประกอบของการสร้าง แบรนด์ที่ได้ผล และมีประสิทธิภาพในการเข้าถึงใจผู้บริโภคได้ ดีกว่า และหลายคนลืมไปแล้ว ก็คือ การเผยแพร่บทความออนไลน์ ซึ่งไม่เพียงแต่เข้าถึงได้ง่ายเท่านั้น แต่มันยังทำให้กลุ่มเป้าหมาย ได้ใช้เวลากับแบรนด์ แถมยังสร้างความเชื่อที่ก่อให้เกิดการ ยอมรับตามมาอีกด้วย

โดยทั่วไปการสร้างแบรนด์ด้วยกลยุทธ์ นี้จะใช้ร่วมกับกลยุทธ์การปรับแต่งเว็บไซต์ให้โดนใจเสิร์ชเอนจิน (SEO) แต่มันสามารถนำมาใช้สร้างแบรนด์ได้ด้วยเช่นกัน โดยพื้นฐานอินเทอร์เน็ตจะขับเคลื่อนด้วยข้อมูลข่าวสาร ที่แจกฟรี มีเว็บไซต์หลายล้านแห่งบนนั้นที่พยายามมองหา คอน

เห็นดีใหม่ๆ เพื่อให้ผู้เยี่ยมชมกลับมาหาเขา ซึ่งนั่นคือ ข่าวสารสดใหม่ ตลอดจนบทความที่น่าสนใจ การสร้างแบรนด์ด้วยข่าวสาร หรือบทความออนไลน์กำลัง ได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากบทความ และข่าวสารเหล่านั้นจะถูกเว็บไซต์ต่างๆ นำไปเผยแพร่ต่ออีกทีหนึ่ง การ ผนวกโอกาสจากกลยุทธ์การสร้างแบรนด์ด้วยวิธีนี้ก็คือ บทความ ที่เขียนขึ้นจะต้องเกี่ยวข้องกับธุรกิจของคุณ และไม่ใช่ว่าบทความขายของ เพราะมันจะกลายเป็นแค่ตลิ่งล่อที่ คุณค่าของบทความจะคล้ายๆ กับเวิร์กช็อปฟรีใน Home Depot ที่เปิดโอกาสให้ผู้บริโภคสามารถเรียนรู้การซ่อมแซม หรือ สร้างบางอย่างได้ด้วยการลงมือทำจริง บทความของคุณก็ควรจะให้คุณค่าได้ในระดับเดียวกันนี้ ไม่ใช่อ่านแล้วทำไม่ได้ หรือแม้แต่ อ่านให้เข้าใจยังลำบากเลย

บทความฟรีที่คุณจัดทำขึ้นนั้นจะต้องมีข้อมูล หรือลิงก์ที่ เชื่อมโยงกลับไปยังสินค้า และบริการของคุณ งานหลักของคุณ ก็คือ ทำอย่างไรให้บทความเหล่านั้นถูกเผยแพร่ไปยังเว็บไซต์ต่างๆ ให้ได้มากที่สุด โดยเฉพาะเว็บไซต์ที่มีกลุ่มเป้าหมายชุกชุม ซึ่งคุณ สามารถทำได้ตั้งแต่ส่งอีเมล แนะนำไปยังเว็บไซต์ต่างๆ ตลอดจน ใช้กลไกการส่งเนื้อหาบนเว็บที่เรียกว่า RSS ที่สามารถส่งชื่อ บทความตลอดจนเนื้อหาบางส่วน (หรือทั้งหมด) ไปให้กับ เว็บไซต์ที่ยินดีจะนำบทความของคุณไปเผยแพร่บนเว็บไซต์ของพวกเขาเป็นประจำ

การสร้างแบรนด์ผ่านบทความออนไลน์ในลักษณะนี้อาจทำ ยากสักนิดหนึ่ง เนื่องจากต้องมีการจัดทำบทความเหล่านี้ขึ้นมา แต่อยากบอกว่า ผลลัพธ์ที่ได้คุ้มค่ามากทีเดียว กลไกสำคัญในการที่จะทำให้การสร้างแบรนด์ด้วยวิธีนี้ประสบความสำเร็จก็คือ การแพร่กระจายบทความออกไปให้ได้มากที่สุด ซึ่งการแจกฟรี จะช่วยให้มันสามารถล้นไหลในโลกไซเบอร์ที่ขับเคลื่อนด้วย คอนเทนต์ฟรี ที่สำคัญคือ บทความของคุณจะต้องมีสาระอย่างแท้จริง เนื่องจากมันเป็นการสร้างภาพโปรไฟล์ชั้นแนวให้กับแบรนด์ ของคุณ แล้วพบกันใหม่ สัปดาห์หน้า สวัสดีครับ